



ФГУП «ПО «УОМЗ» – лидер отрасли оптического приборостроения



Облигационный
заем

1 000 000 000
рублей



Май 2007

Оглавление

	стр.
Резюме	3
Структура и параметры займа	4
История развития ФГУП «ПО «УОМЗ»	5
Корпоративное управление	6
Корпоративная информационная система	8
Военная техника	11
Экспортные поставки военной техники	11
Внутренний рынок	14
Гражданская продукция	16
Планы будущей деятельности	20
Финансовое состояние	23
Приложение	27

Резюме

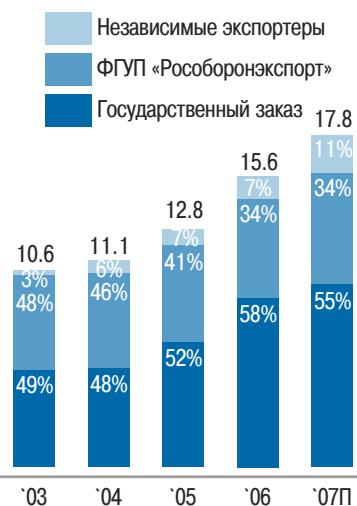
- ФГУП «ПО «УОМЗ» – современное наукоемкое производство – лидер по производству оптико-электронных систем и комплексов военного и гражданского назначения.
- Собственное Центральное конструкторское бюро обеспечило ФГУП «ПО «УОМЗ» монопольное положение разработчика и производителя оптико-электронных комплексов военного назначения на территории России и стран СНГ.
- Созданные корпоративная информационная система и система менеджмента качества, сертифицированные в соответствии со стандартом ISO 9001, позволяют предприятию успешно контролировать себестоимость, товарно-материальные и финансовые потоки.
- Производство и продажа военной продукции является основным видом деятельности ФГУП «ПО «УОМЗ», доля в общем объеме по итогам 2006 года составила 54.2%.
- Общий объем поставок российского вооружения и военной техники составил в 2006 году USD 15.6 млрд., 42% пришлось на экспортные поставки. В дальнейшем ожидается значительный рост продаж на внешнем рынке и увеличение объема госзакупок.
- Основными заказчиками военной техники выступают Китай и Индия. Однако, завод расширяет географическую направленность и ассортимент поставляемой продукции.
- В сфере гражданского приборостроения ФГУП «ПО «УОМЗ» развивает направления по разработке и производству медицинской техники, геодезических приборов, светотехнической аппаратуры и систем оптического наблюдения. Объем выручки по данному направлению в 2006 году составил соответственно 281 млн. руб., 169 млн. руб. и 114 млн. руб. Устойчивый рост продаж обеспечен высокой конкурентоспособностью, развитой филиальной сетью и активной инновационной политикой предприятия.
- Общий объем заключенных предприятием контрактов по состоянию на 01.05.2007 составляет 6.3 млрд. руб. В настоящее время программа 2008 года обеспечена на 30%, при 100% обеспеченности 2007г.
- Ожидается рост выручки по линии военно-технического сотрудничества (ВТС) в части продажи запасных частей и вспомогательного оборудования, ремонта и сервисного обслуживания ранее поставленных изделий военной техники, что подтверждается объемом уже заключенных (USD 19.5 млн.) и находящихся в последней стадии согласования (USD 19.2 млн.) контрактов.
- Выручка в 2006 году выросла на 10% по сравнению с уровнем 2005 года и достигла 2.9 млрд. руб. Деятельность ФГУП «ПО «УОМЗ» характеризуется высокими показателями валовой рентабельности и рентабельности ЕБИТДА: 34.5% и 13.6%, соответственно.
- В ближайшие годы ожидается значительный рост выручки (30.6% до 2009 года в среднегодовом исчислении), при сохранении высоких показателей рентабельности ЕБИТДА, уже в 2008 году ЕБИТДА составит более 500 млн. рублей.
- Уровень долговой нагрузки ФГУП «ПО «УОМЗ» является несколько повышенным, что является следствием недостаточности оборотных средств. Однако, высокие показатели рентабельности позволяют говорить о дополнительных возможностях заимствования.
- Основную часть поступлений от предполагаемого облигационного займа планируется направить на реструктуризацию задолженности. По итогам 2007 года финансовый долг вырастет на 9.1%, а соотношение долг/ЕБИТДА к 2008 году снизится до 3.50х.

Таблица 1. Финансовые показатели
ФГУП «ПО «УОМЗ», 2003-2008гг., млн. руб.

	2003	2004	2005	2006	2007г	2008гП
Активы	2 577	3 202	3 883	4 624	4 975	5 131
С. Средства	1 210	1 241	1 260	1 292	1 349	1 469
Долг	782	1 208	1 624	1 700	1 855	1 905
кратк.	362	748	842	562	-	-
долг.	420	460	782	1 138	-	-
Выручка	2 372	2 135	2 613	2 886	3 883	4 926
В. Прибыль	970	860	929	995	1 262	1 601
ЕБИТДА	254	293	336	392	430	545
В. Рент.	40.9%	40.3%	35.5%	34.5%	32.5%	32.5%
Рент. ЕБИТДА	10.7%	13.7%	12.9%	13.6%	11.1%	11.1%

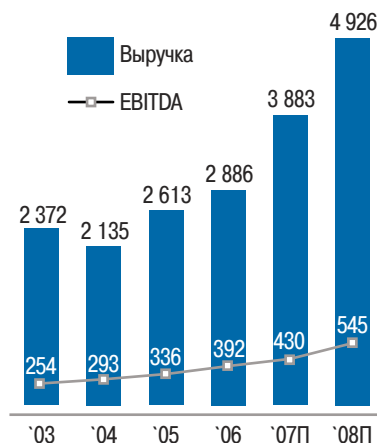
Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ», ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 1. Объем реализации российского ВПК,
USD млрд.



Источник: Центр АСТ, Минфин РФ, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 2. Значение выручки и ЕБИТДА
ФГУП «ПО «УОМЗ», млн. руб.



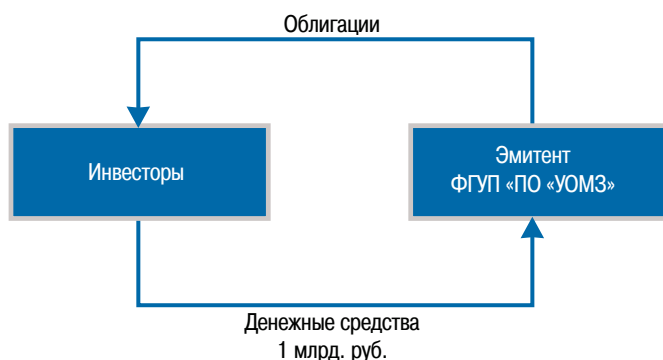
Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ», ОАО АКБ «РОСБАНК»

Структура и параметры займа

Цель займа: более 60% привлеченных средств от размещения облигаций планируется использовать для замещения среднесрочной задолженности по кредитам перед коммерческими банками.

- **Эмитент:** ФГУП «ПО «УОМЗ»
- **Объем выпуска:** 1 000 000 000 рублей,
- **Срок обращения:** 3 года
- **Оферта:** 1.5 года
- **Длительность купонного периода:** 182 дня
- **Определение ставок купонов:** 1-й – по итогам конкурса при размещении
2-3-й – равны первому; 4-6-й – определяются эмитентом
- **Организатор, Андеррайтер, Платежный агент:** ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 3. Структура займа



Источник: ОАО АКБ «РОСБАНК»

Выбранная структура займа позволит обеспечить максимальную прозрачность и привлекательность выпуска для инвесторов, а также наиболее полно и адекватно оценить имеющиеся структурные риски в рамках транзакции. Эмитентом является Федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова»

Объем 1 млрд. руб. достаточен для возникновения ликвидного вторичного рынка первого выпуска облигаций ФГУП «ПО «УОМЗ», в то же время облигации предоставляют дополнительную возможность для диверсификации портфелей инвесторов, ориентирующихся на бумаги эмитентов, деятельность которых связана с экспортными поставками российского вооружения и военной техники.

Преимущество выпуска:
прямые обязательства

История развития ФГУП «ПО «УОМЗ»

Федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова» (ФГУП «ПО «УОМЗ») находится в ведомственном подчинении Федерального агентства по промышленности и является коммерческой организацией. Полномочия собственника имущества Предприятия осуществляют Федеральное агентство по промышленности и Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом.

ФГУП «ПО «УОМЗ» входит в число ведущих предприятий российского оборонно-промышленного комплекса по разработке и производству оптико-электронных систем и комплексов военного и гражданского назначения. В настоящее время ФГУП «ПО «УОМЗ» производит высокотехнологичную продукцию для авиации, военно-морского флота и сухопутных войск. Изделия завода входят в состав бортового радиоэлектронного оборудования самолетов и вертолетов. В сфере гражданского приборостроения ФГУП «ПО «УОМЗ» развивает несколько крупных направлений по разработке и производству систем оптического наблюдения, геодезических приборов, медицинской техники, светотехнической аппаратуры.

История завода началась в Москве в 1850 году, когда германский коммерсант Теодор Швабе основал собственное оптическое производство – «заведение «Ф. Швабе» по продаже и производству геодезических инструментов, оптических принадлежностей, медицинского оборудования.

После революции, в октябре 1919 года, фирма Швабе, к тому времени АО «Геофизика», была национализирована и преобразована в завод «Геофизика», выпускающий геодезическую продукцию, специальную оптику и микроскопы.

С 1937 года «Геофизика» становится оборонным предприятием – заводом № 217

В начале второй мировой войны, 7 октября 1941 года, Государственный Комитет обороны СССР принимает решение об эвакуации завода № 217 в Свердловск. По окончании войны – в начале 1946 года, заводу предоставляются новые площади, начинаются строительство и реконструкция цехов.

В 90-е годы предприятие развивает производство медицинской техники. ФГУП «ПО «УОМЗ» сделало ставку на интеграцию в мировую экономику, и в качестве приоритетного проекта выбрал производство неонатального оборудования.

В 1990-1997 годах ФГУП «ПО «УОМЗ» развивает филиально-сбытовую сеть, начинается работа над получением лицензии, дающей право на продажу запасных частей и вспомогательного оборудования, проведение ремонта и сервисного обслуживания ранее поставленных изделий военной техники.

В 1999 году в результате реорганизации образовано Федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод», находящееся в ведении Российского агентства по обычным вооружениям.

2006 год – завод переименован в Федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова».

Ведущее предприятие
российского ОПК

С более чем полуторавековой
историей

Корпоративное управление

Федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова» возглавляет генеральный директор, назначаемый на должность приказом руководителя Федерального агентства по промышленности.

Для принятия решений по важнейшим вопросам производственной, финансово-хозяйственной деятельности, выработки стратегии и политики предприятия генеральным директором создан Совет руководителей. Членами Совета руководителей являются Заместители генерального директора по направлениям, начальники управлений и департаментов.

Таблица 2. Ключевые члены Совета руководителей ФГУП «ПО «УОМЗ»

ФИО / должность	Биография	Награды	Работа в ФГУП «ПО «УОМЗ»
Максин Сергей Валерьевич Генеральный директор (Руководитель)	Год рождения: 1967 Образование: УПИ, инженер-экономист, 2001	Почетный машиностроитель	На предприятии с 1990г. 1994г. Зам. генерального директора – начальник управления по финансам, сбыту и сервисному обслуживанию 2001г. Первый заместитель генерального директора – начальник управления по экономике и финансам 2005г. Генеральный директор ФГУП «ПО «УОМЗ»
Рассохин Василий Андреевич Первый заместитель генерального директора по производству и техническим вопросам	Год рождения: 1956 Образование: УПИ, инженер-механик, 1978	Заслуженный машиностроитель РФ	На предприятии с 1978г. 1989г. Зам. главного технолога, начальника отдела 1991г. Зам. начальника ПТК по технической части 1993г. Зам. главного инженера 1995г. Зам. технического директора по управлению качеством, начальник управления качеством 2005г. 1-ый зам. генерального директора по производству и техническим вопросам
Ракович Николай Степанович Начальник ЦКБ	Год рождения: 1947 Образование: УПИ, инженер-физик, 1971	Стипендия Президента РФ Медаль «За укрепление боевого содружества»; Орден «Знак Почета»; Почетный машиностроитель; Орден Почета	На предприятии с 1971г. 1988г. Главный инженер 1994г. Начальник ЦКБ, зам. технического директора 2006г. Начальник ЦКБ – Главный конструктор
Чибизов Геннадий Степанович Заместитель генерального директора по материально-техническому снабжению	Год рождения: 1947 Образование: СИНХ, экономист, 1979		На предприятии с 1980г. 1980г. Начальник отдела материально-технического снабжения 1990г. Зам. генерального директора по МТС
Самойлов Виктор Иванович Заместитель генерального директора по работе с персоналом и социально-бытовым вопросам	Год рождения: 1957 Образование: МГМИ, инженер-промплодознергетик, 1980	Почетная грамота Губернатора Свердловской области; Почетная грамота Министерства Промышленности и энергетики РФ	На предприятии с 1980г. 2000г. Зам. начальника управления по работе с персоналом 2001г. Помощник генерального директора, начальник управления по социально-бытовым вопросам 2004г. Зам. генерального директора по работе с персоналом и социально-бытовым вопросам

Команда профессиональных менеджеров

Элинсон Вениамин Соломонович Заместитель генерального директора по внешнеэкономической деятельности и продажам специальной продукции	Год рождения: 1942	Медаль «За заслуги в стандартизации»	На предприятии с 1959г.
	Образование: ЧПИ, инженер-электрик, 1965	Медаль ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени	1986г. Начальник научно-исследовательского отделения
		Медаль «Ветеран труда»	1992г. Зам. генерального директора – начальник управления по ВЭД
		Медаль ВД-Х СССР	2005г. Зам. генерального директора по внешнеэкономической деятельности и продажам специальной продукции
		Медаль «За трудовую доблесть»	
		Почетный работник промышленности вооружений	
Кузьмина Наталия Николаевна Главный бухгалтер	Год рождения: 1959	Орден святого Александра Невского	
	Образование: СИНХ, экономист, 1980	Почетный машиностроитель	
		Квалификационный аттестат профессионального бухгалтера с присвоением квалификации «Профессиональный бухгалтер – главный бухгалтер, бухгалтер-эксперт (консультант)»	На предприятии с 1986г.
			1993г. Зам. главного бухгалтера 2001г. Главный бухгалтер

Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ»

Организационная структура: линейно-функциональная с элементами дивизионной, построенной по продуктовому и региональному принципу, а также матричной для реализации конкретных проектов, направленных на продвижение новой выпускаемой продукции, расширение рынков сбыта, сокращение затрат, внедрение информационных технологий.

ФГУП «ПО «УОМЗ» имеет широкую филиальную сеть. Для реализации продукции гражданского назначения на территории России функционирует 17 сбытовых филиалов, а также зависимые предприятия в республике Беларусь (ООО «УОМЗ-Техника») и в Швейцарии (LLC «TriAlpTek»).

С целью оперативного решения вопросов по линии ВТС в Москве создано подразделение управления ВЭД и продаж военной техники, осуществляющее взаимодействие с МО, ФСВТС России, ФАПРИД и т.д.

В настоящее время большое внимание на предприятии уделяется развитию научно-технической базы. Предприятие имеет свои научные филиалы в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске.

17 сбытовых филиалов
в России, зависимые
предприятия в Швейцарии и
Белоруссии

Корпоративная информационная система

К 2007 году на ФГУП «ПО «УОМЗ» создано единое информационное пространство, охватывающее все направления деятельности и позволяющее планировать, координировать и контролировать все существующие бизнес-процессы (производство, снабжение, сбыт, складской и финансовый учет, технологические процессы, проектирование и конструирование, управление персоналом).

Для достижения поставленных перед предприятием целей по увеличению объемов производства и продаж выпускаемой продукции в ближайшей перспективе запланировано завершение построения корпоративной информационной системы, позволяющей осуществлять поддержку принятия управленческих, технических и производственных решений и обеспечивающей повышение устойчивости экономического положения предприятия в условиях динамично меняющейся внешней среды.

Основными посылами при построении информационной системы являлись:

- информация точно в срок;
- охват всех подразделений;
- информация заносится в местах ее возникновения.

На ФГУП «ПО «УОМЗ» внедрены ИПИ – технологии информационной поддержки всего жизненного цикла изделия, включающие системы:

- управления данными по изделиям и технологической подготовки производства;
- управления ресурсами, взаимодействия с покупателями и поставщиками.

Управление данными по изделиям осуществляется системой Teamcenter Engineering (TCE) посредством создания единой базы данных, необходимых справочников и классификаторов, бизнес-процессов. Интеграция с системой ERP (IFS) позволяет использовать базы данных для управления ресурсами предприятия. Бизнес-процессы прописаны и реализуются средствами PDM, ERP и других приложений, что обеспечивает управление качеством в соответствии с ISO 9001 (Модель управления качеством в конструировании/разработке, производстве, установке и обслуживании).

Сквозная автоматизированная система проектирования и технологической подготовки производства имеет два уровня:

- верхний уровень – система Unigraphics, обеспечивающая сквозное проектирование и технологическую подготовку производства новых изделий;
- нижний уровень – система SolidEdge (конструирование механики), Or-CAD и AccelEDA (разработка электронных схем и печатных плат), ZEMAX (оптические расчеты) и др.

ERP-система управления ресурсами предприятия IFS Applications охватывает все сферы деятельности: разработку, техническую подготовку, производство, финансы, сбыт, снабжение, планирование и бюджетирование, учет и др.

Полномасштабное внедрение информационных технологий на ФГУП «ПО «УОМЗ» позволило повысить эффективность и качество управления, сократить сроки разработки и освоения новой продукции, повысить конкурентоспособность и эффективность управления затратами, обеспечить оперативность принятия управленческих решений, оптимизацию бизнес-процессов.

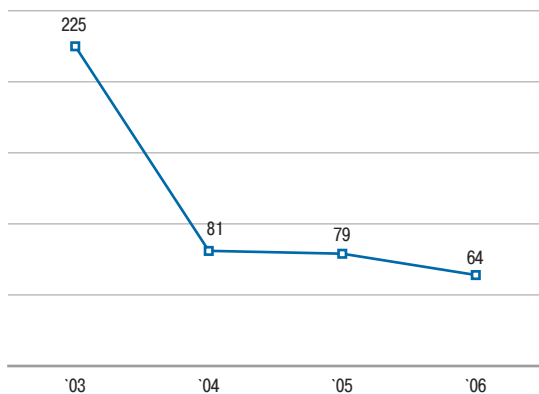
На предприятии
внедрена корпоративная
информационная система...

... охватывающая все
подразделения...

...позволяющая обеспечить
управление качеством в
соответствии с ISO 9001...

На базе корпоративной сети передачи данных осуществляются коммуникации между головным предприятием и удаленными филиалами. Мультисервисная сеть, система видеоконференции позволяют осуществлять передачу видео, голосовой и другой информации в режиме реального времени.

Диаграмма 4. Срок исполнения контракта, с момента получения заявки, дней



Источник: данные компании

Для организации складского учета внедрена система штрих-кодирования с интеграцией в систему IFS, что позволило вести оперативный учет производства вместе с усилением системы контроля качества.

Корпоративная информационная система имеет модульное исполнение. В рамках каждого отдельного модуля решены основные производственные задачи модуля и обеспечена интеграция в общую информационную систему. Для модуля управления финансами реализованы следующие функции:

1. Управление дебиторской задолженностью

- учет дебиторской задолженности;
- прогноз поступлений;
- учет поступлений;
- анализ и контроль дебиторской задолженности.

2. Управление кредиторской задолженностью

- учет кредиторской задолженности;
- планирование платежей;
- учет платежей;
- анализ и контроль кредиторской задолженности.

3. Финансовый анализ

- cash Flow Analysis;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженностей в номенклатурном разрезе;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженностей в разрезе по договорам.

Для повышения уровня коммуникаций на ФГУП «ПО «УОМЗ» внедрена система электронного документооборота: управление документооборотом осуществляется на платформе программного продукта LanDocs, позволяющего систематизировать

...сократить сроки исполнения
контрактов в 3.5 раза...

коммуникации и информационные потоки каждого сотрудника, осуществлять автоматизированный контроль и мониторинг исполнительской дисциплины и статистики документооборота, регламентировать доступ к документам и функциям системы, обеспечивать использование технологий электронной подписи и шифрования документов.

Результатом внедрения корпоративной информационной системы явилось повышение эффективности управления, снижение управленческих расходов на 25% за счет:

- ускорения и оптимизации бизнес-процессов;
- совершенствования организационной структуры управления;
- исключения дублирования функций;
- сокращения уровней управления, оптимизации численности персонала;
- повышения прозрачности бизнеса и оперативности управления.

...снизить управленческие
расходы на 25%

Военная техника

ФГУП «ПО «УОМЗ» является ведущим производителем оптико-электронных комплексов для авиации на территории России и стран СНГ. За последнее десятилетие роль предприятия значительно повысилась благодаря собственному центрально-конструкторскому бюро, проводящему ведущие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы мирового уровня. В данное время завод производит оптико-локационные системы для самолетов российского производства типа МиГ-29, Су-22, Су-25, Су-27, Су-30, Су-34 и их модификаций, вертолетов Ми-24, Ми-8, Ми-28, Ка-50, Ка-52, Ка-27, Ка-226 и их модификаций, ведутся разработки принципиально новых комплексов, в частности для использования в истребителях нового поколения. Помимо комплексов для авиации предприятие является ведущим разработчиком и производителем гиросtabilизированных и турельных оптико-электронных систем для кораблей различных проектов ВМФ, для модернизированных и новых образцов сухопутных боевых машин.

Экспортные поставки военной техники

Большая часть продукции (3/4 общего объема) поставляется на внешний рынок, основной расчетной валютой при этом является доллар США. Поэтому на деятельность ФГУП «ПО «УОМЗ» значительное влияние оказывает риск изменения курса доллара относительно рубля. Для минимизации рисков курсовых колебаний, способных отрицательно сказаться на деятельности завода, руководство предпринимает следующие меры:

- в заключаемых контрактах дополнительно вводится пункт о возможности пересмотра суммы контракта в случае резких курсовых колебаний;
- сокращение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Основными формами реализации имущества и услуг военной техники являются:

- поставки готовых изделий военной техники;
- поставки оборудования и комплектующих для организации лицензионного производства изделий военной техники за рубежом;
- поставки запасных частей и контрольно-проверочной аппаратуры для ранее поставленных изделий военной техники;
- осуществление ремонта изделий;
- осуществление модернизации изделий военной техники.

В 2003 году предприятие получило право на ведение самостоятельного военно-технического сотрудничества в части поставок запасных частей и вспомогательного оборудования, проведение ремонта и сервисного обслуживания ранее поставленных изделий военной техники. В 2006 году такое право было продлено до 2009 года.

В 2006 году предприятия российского ВПК поставили очередной рекорд: общий объем экспортных поставок увеличился на 5.5%, до USD 6.46 млрд. Это объемы поставок 23 предприятий, основным из которых является Рособоронэкспорт, еще 22 предприятия имеют собственные лицензии на экспортные поставки продукции. Одним из лицензиатов является ФГУП «ПО «УОМЗ».

Военная техника производства
ФГУП «ПО «УОМЗ»
используется во всех
флагманских моделях
российских ВВС

В 2006 году поставлен рекорд
объема экспортных поставок
Российского ВПК

Наиболее сильные позиции Россия имеет в сегменте тяжелых боевых авиационных комплексов (авиатехника обеспечила почти половину экспортной выручки в 2006г.), среди которых наиболее продаваемыми на сегодняшний день являются истребители семейства «Су», доля которых на мировом рынке истребителей, по оценкам руководства ОАО «Компания «Сухой», составляет около 15%.

Основным фактором роста объема экспортных поставок российской военной техники является увеличение географической диверсификации: в 2006 году поставки российского вооружения велись в 64 страны (против 57 в 2004 году), а доля основных покупателей – Китая и Индии снизилась до 62% (с 74% годом ранее). Суммарный объем экспорта российских вооружений в 2007 году достигнет USD 8 млрд.

Диаграмма 5. Экспортные объемы реализации российского ВПК, USD млн.



Источник: Центр АСТ, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Несмотря на высокие показатели деятельности России на рынке экспортных поставок вооружения и военной техники, для дальнейшего активного роста существуют сдерживающие факторы. Так, география поставок российской военной техники ограничена в основном развивающимися странами – вхождение страны в структуру НАТО практически закрывает возможность экспортных поставок в нее. Кроме текущих 26 стран-участниц НАТО, предполагаемыми кандидатами на вступление являются следующие государства: Албания, Грузия, Македония, Сербия, Украина, Хорватия.

На рынках, открытых для экспортных поставок российского вооружения, участники внешнеэкономических отношений отмечают негативное политическое давление США в отношении поставок РФ. К этому относится введение экономических санкций, создание негативного информационного фона относительно законности и моральности как осуществляемых, так и предполагаемых поставок.

В первую очередь это касается стран, отношения с которыми Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС) оценивает как продвинутые: Кувейт, Йемен, Марокко и др.

Можно выделить основные регионы, в которых авиационная и сопутствующая военная техника российских производителей в том числе ФГУП «ПО «УОМЗ» уже эксплуатируется либо планируются ее закупки:

- Юго-Восточная Азия: является наиболее интенсивно развивающимся регионом в части закупок авиатехники и ее эксплуатации.

Авиатехника обеспечила почти половину всех поступлений

Большая часть поставок производится в Индию и Китай: 62% экспорта 2006г.

- Ближний Восток и Африка: страны данного региона направляют свои основные усилия на поддержание летной годности авиапарка.
- Страны Восточной Европы: имеют весьма ограниченные военные бюджеты и в настоящее время ориентируются на стандарты НАТО, за исключением Сербии.
- Латинская Америка: страны региона обладают небольшим военным бюджетом, направляемым, в основном, на приобретение запчастей для обеспечения летной готовности самолетов и, отчасти, на приобретение оборудования для восстановительного ремонта входящих в состав самолетов систем без создания сервисных центров.
- Китай и Индия: выделяются благодаря доминирующему положению среди получателей военной продукции.

Исходя из количества имеющихся в эксплуатации и планируемых к поставке самолетов, а также заинтересованности стран региона в комплексном подходе к эксплуатации российской авиатехники, имеются хорошие перспективы по созданию сервисных центров в Китае, Индии и Вьетнаме.

Продукция ФГУП «ПО «УОМЗ» поставляется на международные рынки по следующим каналам:

1. Через государственного посредника ФГУП «Рособоронэкспорт».
2. Через головные заводы-производители самолетов (ОАО «Компания «Сухой», РСК «МиГ») производится поставка оптико-электронных систем для комплектации самолетов, поставляемых на экспорт.
3. В рамках самостоятельной внешнеэкономической деятельности по линии ВТС.

Для снижения зависимости от разовых экспортных контрактов завод развивает системы комплексного сопровождения ранее поставленной продукции.

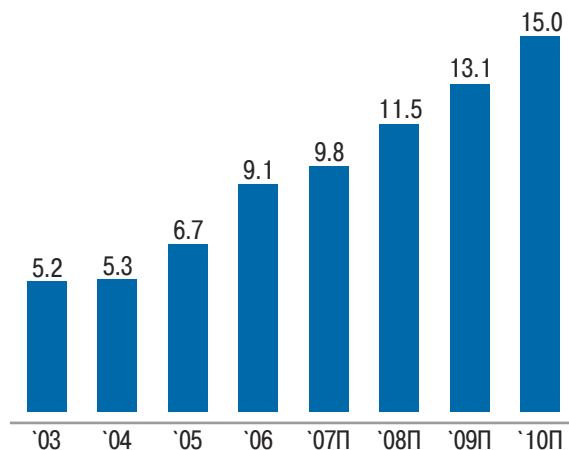
Создание лицензионных производств в Индии и Китае, несмотря на лицензионные поступления, создает риск ценовой конкуренции со стороны лицензиатов. К сожалению, ФГУП «ПО «УОМЗ» не имеет возможности полностью самостоятельно контролировать данные риски, так как решения о создании лицензионных производств принимаются на правительственном уровне с учетом политических рисков, в отличие от расчета экономических последствий деятельности завода в случае принятия решения руководством ФГУП «ПО «УОМЗ».

Поставки военной техники
на внешний рынок
ФГУП «ПО «УОМЗ» ведет по
3 направлениям

Внутренний рынок

Заказчиками военной техники ФГУП «ПО «УОМЗ» на внутреннем рынке являются российская армия и спецслужбы РФ. На рынке поставок вооружения и военной техники в последнее время наряду с постепенным ростом бюджета министерства обороны увеличивается доля средств, направляемых на перевооружение, а не на содержание (в 2006 году на эти нужды было направлено около 43% средств).

Диаграмма 6. Объем государственного оборонного заказа, USD млрд.



Источник: Центр АСТ, Минфин РФ, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Следуя за спецификой востребованности продукции ВПК, крупнейшими и наиболее успешными оборонными предприятиями РФ на протяжении последних трех лет являются производители авиационной техники и комплектующих для нее, производители танков, корабельных вооружений.

Крупнейшими отраслевыми центрами в российском военном авиастроении являются ОАО «Компания «Сухой» и Российская самолетостроительная корпорация «МиГ». Производство вертолетов сосредоточено на нескольких отдельных предприятиях, среди которых основными являются Ростовский, Казанский, Арсеньевский вертолетные и Улан-Удэнский авиационный заводы.

В настоящее время ФГУП «ПО «УОМЗ» остался единственным предприятием страны, способным осуществлять полный цикл разработки, производства, сопровождения в эксплуатации и ремонта оптико-электронных комплексов. Этим обстоятельством можно объяснить значительное увеличение НИОКР и производственных заказов в последние годы, причем не только по авиационной тематике, но и по тематике военно-морского флота, сухопутных войск и спецведомств.

Несмотря на практически монопольное производство, незначительную конкуренцию заводу в области ремонтных работ на внутреннем рынке могут составлять:

- Авиаремонтные заводы;
- Небольшие частные фирмы.

Это объясняется наличием запасов устаревшей техники. Однако, рынок конкурентов достаточно узок: работы по ремонту и введению в строй военной техники наименее рентабельны. Основным фактором выбора подрядной организации при этом является стоимость проводимых работ без относительного качества их проведения. Наиболее дорогой вид работ – модернизация военной техники – является полностью закрытым для этих организаций в отличие от ФГУП «ПО «УОМЗ» ввиду отсутствия производственной и научной базы.

До 2010 года планируется
мощный рост объема
государственного заказа:
CAGR '07-'10 – 13.3%

Конкуренты завода на
внутреннем рынке имеют
крайне слабые позиции

Одним из приоритетных направлений деятельности предприятия является развитие наукоемких технологий и модернизация производственных мощностей для разработки истребителей нового поколения. В настоящее время США осуществляет разработку этого проекта и, вероятно, начнет промышленный выпуск в течение 4-5 лет. Создание истребителя нового поколения в России, который должен прийти на смену широко известным машинам Су-27 и МиГ-29, объявлено национальным приоритетом и является частью утвержденной президентом программы перевооружения. Победителем тендера среди проектировщиков на разработку истребителя нового поколения стало ОАО «Компания «Сухой». ФГУП «ПО «УОМЗ» участвует в этой программе, что может обеспечить предприятию хорошие перспективы в будущем и позволит увеличить объемы продаж своей продукции, расширить рынки сбыта и еще более укрепить свое финансовое положение.

Системы оптического наблюдения

Системы оптического наблюдения предназначены для круглосуточного применения в условиях плохой видимости.

Благодаря обширной области применения, пользователями систем оптического наблюдения могут быть различные организации по направлению работы:

- МЧС и подобные организации, занимающиеся поиском, спасением людей в условиях недостаточной видимости и в ночное время суток. Обнаружение людей с помощью системы оптического наблюдения в открытом море, в горах, в тундре не представляет трудности. Если температура объекта хотя бы на 1-2 градуса отличается от температуры окружающей среды, его можно найти на расстоянии до нескольких километров.
- Нефтегазовая отрасль. Проведение мониторинга состояния газовых и нефтепроводов, обнаружение различного рода аварий и утечек.
- Электроэнергетика. Диагностика состояния линий электропередачи, выявление практически любых энергонасыщенных объектов (распределительные щиты, изоляторы ЛЭП, трансформаторные подстанции), выявление зон перегрева.
- Пожарная служба. Наблюдение на больших, удаленных и труднодоступных лесных массивах. Тепловая съемка позволяет проводить раннее обнаружение начинающегося лесного пожара.
- Экологический мониторинг. Локализация источников водного загрязнения, характеризующихся температурными аномалиями.
- Городская инфраструктура. Определение тепловпотерь в коммуникациях, мониторинг дорожной обстановки.

Среди основных показателей конкурентоспособности в ходе маркетингового исследования были выделены следующие:

- высокие технические характеристики;
- надежность;
- оптимальное соотношение «цена/качество»;
- наличие дополнительных опций;
- сервисное обслуживание.

Надежда российского ВПК –
истребители нового поколения

Системы наблюдения являются
логическим развитием
выпускаемой военной техники
для использования в мирных
целях

Гражданская продукция

Реализация гражданской продукции ФГУП «ПО «УОМЗ» ведется через собственную филиальную сеть. Количество филиалов на территории РФ к 2007 году составило 17, а также за рубежом находятся зависимые предприятия ООО «УОМЗ-Техника» в республике Беларусь и LLC «TriAlpTek» в Швейцарии. Благодаря широкой клиентской базе на сегодняшний день у предприятия насчитывается 75 стран-партнеров, в связи с чем поступления от реализации гражданской продукции являются хорошо прогнозируемыми.

При расширении рынков сбыта гражданской продукции ФГУП «ПО «УОМЗ» ориентируется, в первую очередь, на развитие продаж в странах Восточной и Западной Европы.

Медицинское оборудование

Данное направление является приоритетным среди всего ассортимента гражданской продукции, выпускаемой ФГУП «ПО «УОМЗ».

К разработке и выпуску медицинского оборудования ФГУП «ПО «УОМЗ» приступил в конце 80-х годов. Первым медицинским прибором стал переносной диагностический комплекс (ПДК).

В 90-е годы предприятие развивало производство медицинской техники. В развитии этого направления ФГУП «ПО «УОМЗ» сделал ставку на интеграцию в мировую экономику, и в качестве приоритетного проекта выбрал производство неонатального оборудования. Предприятие выпускает оборудование собственной разработки: инкубаторы для новорожденных, открытые реанимационные системы, установки фототерапии для новорожденных и др.

В последствии к номенклатуре медицинской техники добавился дефибриллятор ДФР-1. Кроме реанимационных отделений больниц, им оснащаются машины скорой медицинской помощи, мобильные комплексы МЧС. Сегодня ФГУП «ПО «УОМЗ» прилагает значительные усилия на обновление ассортимента высококачественной и конкурентоспособной медицинской техники, на усовершенствование выпускаемого оборудования. ФГУП «ПО «УОМЗ» участвует в реализации приоритетного национального проекта «Здоровье», заключен договор на поставку дефибрилляторов ДФР-2 для оснащения машин скорой помощи. Это позволило в 2006 году более чем в 6 раз увеличить производство медицинской техники по отношению к 2005 году.

На ФГУП «ПО «УОМЗ» разработана и внедряется «Программа развития медицинского приборостроения до 2015г.», согласно которой конструкторы ФГУП «ПО «УОМЗ» работают над созданием современного транспортного инкубатора, инкубатора-трансформера, дыхательной аппаратуры, лабораторного, рентгенологического и кардиологического оборудования, а также аппаратуры для лечения и диагностики сахарного диабета.

Помимо собственных разработок завод сотрудничает с ведущими мировыми производителями неонатального медицинского оборудования. В 2001 году завод подписал соглашение с фирмой SLE (Великобритания) о совместном производстве аппаратов искусственной вентиляции легких для новорожденных. Аппараты SLE-2000 считаются одними из лучших в мире среди аппаратов искусственной вентиляции легких (ИВЛ) подобного класса.

Фирма SLE предоставила ФГУП «ПО «УОМЗ» эксклюзивное право продажи аппаратов искусственной вентиляции легких для новорожденных внутри России,

Производство медицинского и неонатального оборудования является приоритетным в развитии производства гражданской продукции

Участие в реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» позволило шестикратно увеличить объемы реализации медицинской продукции

странах СНГ и третьего мира. Кроме того, ФГУП «ПО «УОМЗ» обеспечивает сервисное обслуживание новых приборов.

В настоящее время ФГУП «ПО «УОМЗ» и SLE подписали соглашение о совместном выпуске аппарата высокочастотной вентиляции легких SLE-2000 HFO. Подобные аппараты еще только начинают появляться в России. Высокочастотный аппарат ИВЛ, позволяющий выбирать оптимальный режим респираторной поддержки и оказывать на легкие минимальное повреждающее воздействие, необходим для глубоко недоношенных детей.

В ассортименте выпускаемой медицинской техники помимо прочего следует выделить одну из последних разработок завода – автоматизированный биохимический анализатор биожидкостей АБ-2. Биохиманализатор предназначен для определения концентрации компонентов биологических жидкостей. Прибор опирается исключительно на российскую элементную базу и имеет собственное программное обеспечение. Установка фильтров полностью автоматизирована, а анализы проводятся за считанные минуты.

Геодезическая продукция. Тахеометры

Геодезическое производство ФГУП «ПО «УОМЗ» прошло эволюцию от оптико-механических приборов до современной электронной техники. Геодезическая линейка приборов завода включает светодальномеры и модификации тахеометров, пользующихся устойчивым спросом на российском и зарубежных рынках.

Важнейшим вектором развития стало техническое перевооружение производства и внедрение прогрессивных технологий. Оптическое, механическое, сборочное и прочие производства предприятия оснащены уникальным оборудованием, позволяющим создавать новую высококачественную аппаратуру, отвечающую современным требованиям и стандартам.

Электронные тахеометры выпускаются в двух основных модификациях: классические (визирование на отражатель) и безотражательные.

Основной особенностью развития электронных тахеометров в будущем будет являться интеграция тахеометров с другим геодезическим оборудованием: приемниками GPS, лазерными нивелирами и др.

Развитие линейки электронных тахеометров и сохранение доли рынка ФГУП «ПО «УОМЗ» будет обеспечивать не простым обновлением моделей, а существенным повышением качества и потребительских свойств, а также освоением новых модификаций тахеометров: малогабаритных и роботизированных.

Основными потребителями продукции являются Роскартография (Аэрогеодезические предприятия), Комитеты по землепользованию и землеустройству, предприятия добывающей промышленности (нефтегазодобыча, угольные разрезы и рудники), организации, занятые на проектно-изыскательских работах в дорожном строительстве, проводящие комплекс работ по созданию новых и развитию существующих специальных геодезических сетей, выполнению крупномасштабных съемок и продольных профилей трасс.

Геодезические спутниковые системы

Важнейшим потребителем геодезических спутниковых систем является Федеральное агентство геодезии и картографии, выполняющее работы по модернизации и развитию государственных и съемочных геодезических сетей, крупномасштабные топографические съемки при цифровом картографировании.

В области производства
медицинской техники
ФГУП «ПО «УОМЗ»
сотрудничает с мировыми
лидерами

Обширный ассортимент
геодезической продукции
позволяет удовлетворить спрос
многих групп потребителей

Большинство предприятий агентства имеют в своем арсенале высокоточные спутниковые системы различных зарубежных фирм-производителей, но в связи с износом уже имеющегося оборудования и появлением на рынке нового поколения спутниковых систем потребители намерены приобретать современное спутниковое оборудование.

Помимо этого, существует потребность в GPS-приемниках у геодезических служб добывающих отраслей: нефтяных и газодобывающих предприятий, угольных разрезов и рудников, предприятий по добыче руды для геодезического обеспечения работ по разведке, добыче и транспортировке нефтяных и газовых продуктов, при диагностике трубопроводов, при развитии геодезической основы для инвентаризации месторождений.

Спутниковые геодезические системы широко используются для решения различных задач военно-топографической службы Министерства Обороны РФ и другими родами войск.

Некоторые модели спутниковых систем имеют возможность работы в двух режимах: GPS и ГЛОНАСС. Таким образом, завод подготовлен к рабочему запуску системы ГЛОНАСС, в данный момент охватывающей около 66% территории страны. Запуск системы глобальной навигации в 100% рабочем режиме планируется не позже 2010 года. Этот проект неоднократно назывался президентом России В.В. Путиным как приоритетный в развитии российской космической отрасли. После полного запуска этой системы она будет охватывать весь земной шар, что приведет к значительному росту спроса на приемники, выпускаемые ФГУП «ПО «УОМЗ».

Дорожные светофоры и светотехника

Система транспортных артерий и степень их освещенности является не только показателем уровня развития городской инфраструктуры: от того, как освещены улицы, зависит дорожная безопасность.

В феврале 2006 года была утверждена федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2006-2012 годах». Программа осуществляется в 2 этапа: 1-й этап – 2006-2007 годы, 2-й – 2008-2012 годы. Общее финансирование программы должно составить 52.7 млрд. руб. Помимо мероприятий, направленных на повышение правового сознания и предупреждение опасного поведения участников дорожного движения, будут проведены меры, направленные на совершенствование организации движения транспортных средств и пешеходов в городах. Последнее невозможно без переоборудования светотехнической части многих городских и загородных трасс, установки и замены светофоров.

Среди производителей дорожной светотехнической продукции можно выделить ОАО «Протон» (г. Орел), ЗАО «СМП АСУД ГИБДД» (г. Москва), ООО «ЭЛМИС ЭКС» (г. Казань), которые, по некоторым оценкам, занимают до 50% рынка дорожных светофоров.

Однако техническое превосходство продукции ФГУП «ПО «УОМЗ» относительно лидеров продаж при конкурентоспособной цене позволяет заводу выходить на новые географические рынки при сохранении уже завоеванных.

Среди преимуществ завода на рынке дорожных светофоров, помимо указанного выше технологического преимущества, необходимо выделить следующие:

- разветвленную сеть филиалов и наработанные контакты с поставщиками и

потребителями;

- широкая номенклатура выпускаемых дорожных светофоров, известность торговой марки ФГУП «ПО «УОМЗ»;
- систематическое проведение работ по снижению стоимости изделий.

Помимо дорожных светофоров, ФГУП «ПО «УОМЗ» также производит и железнодорожные светофоры. Кроме этого продуктовая линейка включает светильники наружного освещения и световые указатели улиц.

В настоящее время на российском рынке представлена продукция как отечественных, так и зарубежных производителей. Продукция отечественных производителей, как правило, уступает по техническим характеристикам своим зарубежным аналогам.

По своим светотехническим параметрам светильники ФГУП «ПО «УОМЗ» полностью соответствуют зарубежным аналогам (Philips, Schreder), а эксплуатационные характеристики намного превосходят характеристики отечественных производителей.

Планы будущей деятельности

Основная стратегическая цель ФГУП «ПО «УОМЗ» на период до 2011 года – рост и инновационное развитие бизнеса, повышение конкурентоспособности предприятия.

Достижение поставленной цели планируется за счет:

- Формирования и реализации диверсифицированного высокодоходного портфеля заказов;
- Разработки, освоения и производства новой конкурентоспособной продукции;
- Оптимизации производственных мощностей, эффективного использования ресурсов и минимизации затрат;
- Расширения и освоения новых рынков сбыта, развития экспортного потенциала;
- Внедрения прогрессивных технологий и технического перевооружения, повышения эффективности использования производственных мощностей;
- Завершения полномасштабного внедрения корпоративной информационной системы и технологий информационной поддержки изделий.

В рамках реализации поставленной цели на предприятии принята стратегия до 2011 г. по увеличению объемов производства гражданской продукции. В соответствии с этой стратегией завод планирует осуществление большого объема работ по производству и продвижению продукции гражданского назначения.

1. Изначально сильные позиции завода по производству оптических систем будут использованы в программе реализации систем оптического наблюдения для применения в составе различных объектов гражданского назначения – гражданские самолеты и вертолеты, речные и морские суда, воздухоплавательные аппараты и наземные стационарные системы охраны особо важных объектов.
2. Завод ставит перед собой амбициозные планы по реализации медицинской техники: планируется осуществление работ по дальнейшей модернизации выпускаемой продукции, а также по разработке и освоению новых для предприятия направлений (неонатальная техника, кардиологическое, диагностическое, рентгеновское, лабораторное оборудование). Одним из таких начинаний является подписание соглашения с фирмой Siemens по сборочному производству компьютерных томографов.
3. По направлению геодезической продукции ведутся разработки перспективных геодезических изделий, таких как электронные и автоматизированные тахеометры, спутниковая геодезическая аппаратура, навигационное оборудование, системы трехмерного лазерного сканирования.
4. В рамках развития светотехнического направления планируется разработка и производство новых для предприятия продуктов: светодиодные светильники, автоматизированная система управления светом, автоматизированная система контроля безопасности дорожного движения.
5. В рамках оптимизации деятельности планируется обновление основных производственных мощностей. Инвестиционная программа на 2007-2008 гг. запланирована в объеме 422 млн. руб.

В области производства и обслуживания военной техники в 2007-2011 гг. ФГУП «ПО «УОМЗ» будет продолжать сотрудничество с постоянными партнерами предприятия – Индией и Китаем, уделяя особое внимание организации сервисных центров по обслуживанию находящихся в этих странах парков авиационной техники.

В дальнейшем ФГУП «ПО «УОМЗ» планирует занять значительную долю на рынке гражданской продукции при усилении существующей позиции на рынке военной техники

Инвестиционная программа на 2007-2008 гг. составит 422 млн. руб.

Создание сервисных технических центров по обслуживанию авиационной техники на территории стран заказчиков позволит предприятию повысить стабильность получения заказов в течение длительного периода времени.

ФГУП «ПО «УОМЗ» намерен значительно расширить географическую диверсификацию за счет активизации маркетинговой политики и продвижения продукции на европейские рынки.

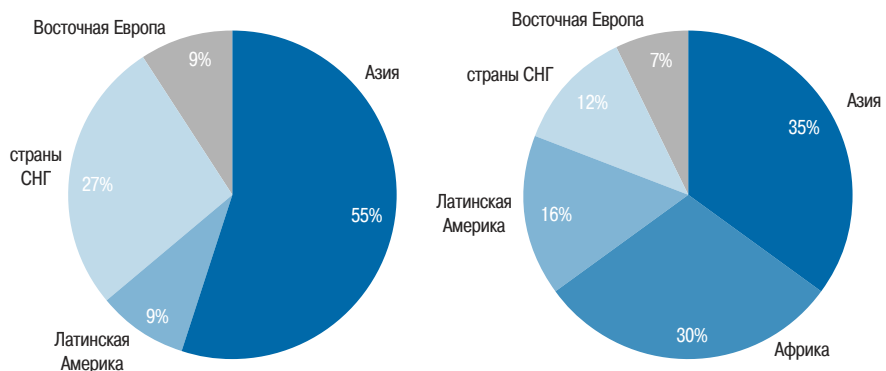
В ближайшей перспективе наиболее реальным рынком для реализации военной техники ФГУП «ПО «УОМЗ» за пределами РФ представляются отдельные страны Южной Америки (Перу), Юго-Восточной Азии (Вьетнам, Малайзия) и Африки (Эфиопия). Вместе с тем, при удачном развитии ситуации, возможно военно-техническое сотрудничество с другими странами указанных регионов.

Ведется активная работа по реализации военной техники и оптико-электронных систем гражданского назначения во Вьетнам, Малайзию, Бразилию, Индонезию, Таиланд, Египет, Иорданию, Анголу, Зимбабве, Конго, Судан, Йемен и другие страны.

В линейку покупателей продукции в Юго-Восточной Азии планомерно вводятся такие страны как Бангладеш и Мьянма.

Наряду с дальним зарубежьем планируется развивать военно-техническое сотрудничество со странами СНГ. В настоящее время основными партнерами объединения среди стран СНГ являются Казахстан, Азербайджан, Белоруссия. В дальнейшем предусмотрено расширение географического рынка продаж и заключение контрактов с Украиной, Арменией и Туркменистаном.

Диаграмма 7. Географическая сегментация продаж в рамках самостоятельного ВТС
а) 2007г. б) 2011г.



Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ»

В рамках самостоятельной внешнеэкономической деятельности ФГУП «ПО «УОМЗ» вправе осуществлять поставки запасных частей и вспомогательного оборудования, проводить различные виды ремонта и сервисного обслуживания ранее поставленных изделий военной техники. По данному перспективному направлению у предприятия существуют наработанные связи, проводится работа с активными заказчиками запчастей и услуг ремонта.

В настоящее время портфель заказов на самостоятельную деятельность в части поставок запасных частей и вспомогательного оборудования, проведения ремонта и сервисного обслуживания ранее поставленных изделий военной техники составляет USD 19.5 млн. На стадии подписания находятся контракты на общую сумму USD 19.2 млн.

С учетом проводимой политики, предполагаемая выручка от реализации военной техники к 2011 году увеличится более чем в 2 раза относительно прогнозных

Развитие самостоятельных поставок по линии ВТС – важная составляющая деятельности ФГУП «ПО «УОМЗ»

показателей 2007 года, и превысит 3 млрд. руб.

Самостоятельные поставки по линии ВТС, тем не менее, не станут доминирующей статьей дохода: общая сумма заключенных контрактов, в том числе на поставку гражданской продукции, к маю 2007 года составила 6.3 млрд. руб.

В связи с высокой стоимостью заключенных контрактов и положительными прогнозами относительно заключения новых, с 2007 года руководство завода ожидает резкого увеличения выручки, в первую очередь связанного с увеличением продаж на внешние рынки военной техники, проведением ремонтных работ и модернизацией изделий.

Рост выручки от продаж гражданской продукции планируется за счет обновления номенклатурного ряда продукции, трансферта технологий и участия предприятия в Федеральных и ведомственных целевых программах и приоритетных национальных проектах:

- развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года;
- модернизация транспортной системы России 2002-2010 года;
- приоритетный национальный проект в сфере здравоохранения – «Здоровье»;
- программа «Оптика XXI»;
- создание наукоемкой медицинской техники с использованием критических технологий двойного назначения, разработанных предприятиями ОПК;
- программа Правительства Москвы «Развитие и становление личности ребенка, профилактика социального сиротства и развития семейных форм воспитания»

На начало 2007 года износ основных фондов ФГУП «ПО «УОМЗ» составил 43%, что значительно ниже среднего износа для предприятий оборонного комплекса – 80%. Для повышения инвестиционной привлекательности, сохранения финансовой устойчивости предприятия и успешного продвижения наукоемкой конкурентоспособной продукции на отечественном и международном рынке на период до 2011г. запланировано комплексное техническое перевооружение производственных мощностей ФГУП «ПО «УОМЗ», включающее в себя полномасштабное обновление парка оборудования высокоточными, высокопроизводительными и высокотехнологичными производственными линиями и комплексами на основе «безлюдных технологий» по основным производственным переделам.

На данный момент объем инвестиционной программы составляет 422 млн. руб. собственных средств, дополнительно предприятие участвует в Федеральной целевой программе «Национальная технологическая база 2007-2011 годы». Участие в данной программе позволит предприятию получать бюджетные субсидии на обновление технологического парка и внедрения прогрессивных технологий.

Общий объем заказов к
маю 2007 года составил
6.3 млрд. руб.

Износ основных фондов:
ФГУП «ПО «УОМЗ» – 43%
Среднее значение по
отрасли – 80%

Финансовое состояние

ФГУП «ПО «УОМЗ» готовит отчетность по РСБУ на ежеквартальной основе. В настоящий момент инвестиционному сообществу доступна отчетность по итогам 2006 года.

Таблица 3. Основные финансовые показатели ФГУП «ПО «УОМЗ», млн. руб.

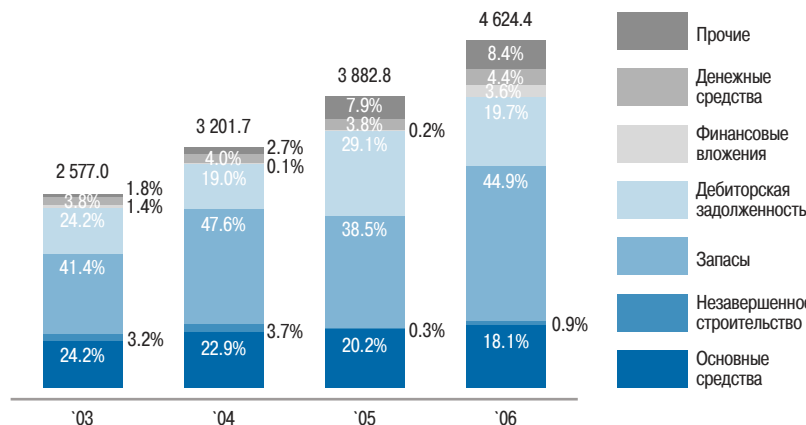
	2003	2004	2005	2006
Активы	2 577	3 202	3 883	4 624
Собственные средства	1 210	1 241	1 260	1 292
Финансовый долг	782	1 208	1 624	1 700
краткосрочный	362	748	842	562
долгосрочный	420	460	782	1 138
Выручка	2 372	2 135	2 613	2 886
Валовая прибыль	970	860	929	995
ЕВИТДА	254	293	336	392
Чистая прибыль	56	36	21	30
Валовая рентабельность	40.9%	40.3%	35.5%	34.5%
Рентабельность ЕВИТДА	10.7%	13.7%	12.9%	13.6%
Чистая рентабельность	2.4%	1.7%	0.8%	1.1%

Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ», расчеты ОАО АКБ «РОСБАНК»

Согласно бухгалтерской отчетности, общие активы Эмитента на начало 2007г. составляли 4.62 млрд. руб., что на 19% больше уровня активов на начало 2006г. Собственные средства Эмитента достигли 1.29 млрд. руб.

Структура Активов предприятия за рассматриваемый период с 2003 года не претерпела каких-либо значительных изменений. К концу 2006 года основные средства составляли 18% Активов предприятия, а наибольшей по объему статьей в течение всего периода оставались Запасы – 45% Активов предприятия на 31.12.2006.

Диаграмма 8. Структура Активов ФГУП «ПО «УОМЗ», млн. руб.



Источник: бухгалтерская отчетность по РСБУ

Большой уровень запасов предприятия достигается в основном за счет двух статей: «затраты в незавершенном производстве» и «готовая продукция и товары для перепродажи», что является естественным, учитывая специфику деятельности предприятия.

Стабильно высокие показатели
рентабельности

Таблица 4. Расшифровка стр. 213 Незавершенное производство, тыс. руб.

Наименование	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007
Всего	184 703	270 670	386 274	685 743	733 905	1 364 471
Продукция	125 288	119 998	148 604	292 208	373 949	861 234
НИОКР	59 415	150 672	237 670	393 535	359 956	503 237

Источник: бухгалтерская отчетность ФГУП «ПО «УОМЗ» по РСБУ

Таблица 5. Расшифровка стр. 214 Готовая продукция, тыс. руб.

Наименование	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007
Всего:	241 672	375 244	408 527	565 486	515 448	422 580
Военная техника	77 205	168 626	141 383	37 384	151 598	67 294
Геодезия	22 460	28 084	32 779	102 362	45 590	58 132
Товары народного потребления (бытовая техника)	42 289	17 157	14 045	42 784	19 294	6 524
Светотехника	-	11 092	18 402	42 564	22 221	42 645
Медицинская продукция	27 836	26 796	44 095	70 666	62 709	57 965
Продукция по разовым заказам	594	632	4 944	675	1 473	929
Прочая продукция	71 288	122 857	152 879	269 051	212 563	189 091

Источник: бухгалтерская отчетность ФГУП «ПО «УОМЗ» по РСБУ

На всем протяжении рассматриваемого периода предприятие имело некоторый запас денежных средств в размере около 4% Активов. Кроме того, повышенный уровень абсолютной ликвидности на конец 2006 года обусловлен наличием значительных сумм краткосрочных финансовых вложений (банковских векселей), полученных предприятием в качестве расчетов за поставленную продукцию.

Возросшая доля поставок военной техники по каналам других предприятий (ФГУП «Рособоронэкспорт», ОАО «Компания «Сухой», РСК «МиГ») повлекла за собой резко возросший уровень дебиторской задолженности в 2005 году (рост 85.6% к 2004г.). Однако по итогам 2006 года, благодаря возросшим показателям бизнеса Эмитента, в структуре Активов эта статья составила около 20%, т.е. на уровне 2004 года.

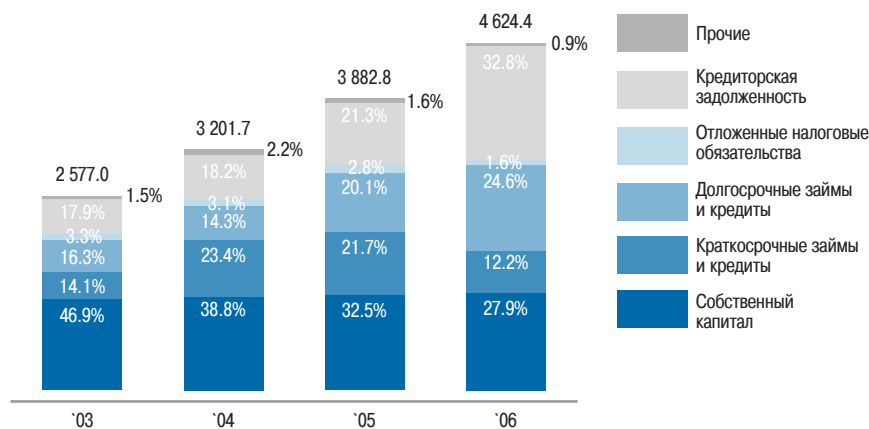
Основными дебиторами предприятия на 01.01.2007 являлись: ОАО «Раменское приборостроительное конструкторское бюро», ФГУП «Рособоронэкспорт», Министерство обороны, ОАО «Объединенный Авиаприборостроительный консорциум».

В структуре Пассивов ФГУП «ПО «УОМЗ» необходимо выделить 2 статьи, возросшие показатели которых обеспечили 86.5% общего роста в 2.0 млрд. руб.: кредиторская задолженность и долгосрочные кредиты и займы. Остальные пассивы за 3 года, до 31.12.2006, в сумме выросли лишь на 0.28 млрд. руб.

Кредиторская задолженность по сравнению с 2005г. выросла на 83% и по итогам 2006 года составила 1.5 млрд. руб. Основными кредиторами предприятия на 01.01.2007 выступали ОАО «Компания «Сухой», ОАО «Объединенный Авиаприборостроительный консорциум», ОАО «Пирометр».

Начиная с 2004 года завод проводит политику увеличения доли долгосрочных заемных средств в структуре финансового долга: к 31.12.2006 средства долгосрочных кредитов и займов в 2 раза превышали средства, привлеченные на краткосрочный период. Структура кредитного портфеля в 2006г. улучшилась, увеличение доли долгосрочных кредитов соответствует проводимой предприятием инвестиционной политике.

Диаграмма 9. Структура Пассивов ФГУП «ПО «УОМЗ», млн. руб.



Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ»

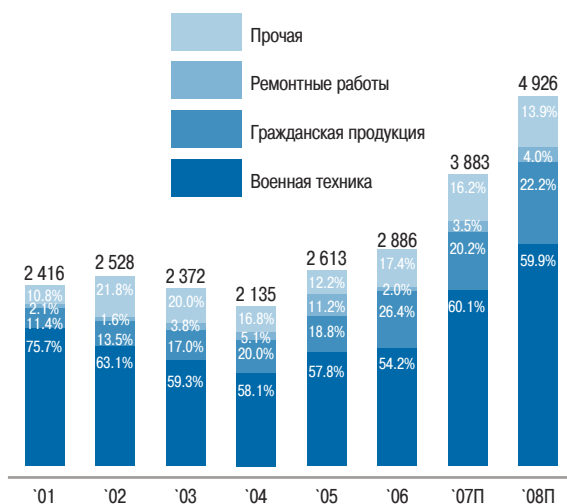
Выручка Эмитента в 2006г. возросла до 2.89 млрд. руб., что на 10% выше аналогичного показателя 2005 года.

Начиная с 2001 года в общей структуре выручки происходит постепенное снижение доли продаж военной техники, с 75.7% в 2001 году до 54.2% в 2006. При этом доля продаж гражданской продукции, наоборот, увеличилась более чем в 2 раза – с 11.4% до 26.4%, а в абсолютном выражении рост с 2001 по 2006 год составил 119.4%.

На рост продаж гражданской продукции оказало влияние расширение рынков сбыта и увеличение предлагаемого ассортимента продукции.

В дальнейшем прогнозируется некоторое увеличение доли военной техники в структуре выручки за счет большого числа уже заключенных контрактов – до 60.1% в 2007 году. Однако темпы развития гражданского направления сохранятся на высоком уровне: общий среднегодовой рост составит 20.4%.

Диаграмма 10. Структура выручки по основным направлениям деятельности, млн. руб.



Источник: ФГУП «ПО «УОМЗ»

Деятельность ФГУП «ПО «УОМЗ» характеризуется высокими показателями валовой рентабельности. Несмотря на снижение в 2006 году до 34.5% с 40.3% в 2004, валовая рентабельность остается на высоком уровне, при этом общий объем валовой прибыли увеличился на 135 млн. руб., или на 16%.

Являясь крупным государственным предприятием в г. Екатеринбурге, ФГУП «ПО «УОМЗ» несет значительную социальную нагрузку. Социальные

Расширение рынков сбыта
оказало положительное
влияние на рост выручки

расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, значительно сказываются на объеме чистой прибыли и, соответственно, уровне чистой рентабельности.

Финансовый долг предприятия на начало 2007г. увеличился до 1.7 млрд. руб., или на 5%.

Долговая нагрузка ФГУП «ПО «УОМЗ» в сравнении с некоторыми другими предприятиями оборонной промышленности является несколько повышенной, что объясняется относительно невысоким уровнем собственных средств. Однако высокие значения рентабельности EBITDA и мультипликатора EBITDA/Проценты к уплате, говорят о хорошей способности завода по обслуживанию долга.

Таблица 6. Показатели долговой нагрузки ФГУП «ПО «УОМЗ», млн. руб.

	2003	2004	2005	2006	2007П	2008П
Активы	2 577	3 202	3 883	4 624	4 975	5 131
Собственные средства	1 210	1 241	1 260	1 292	1 349	1 469
Финансовый долг	782	1 208	1 624	1 700	1 855	1 905
Выручка	2 372	2 135	2 613	2 886	3 883	4 926
Валовая прибыль	970	860	929	995	1 262	1 601
EBITDA	254	293	336	392	430	545
Финансовый долг/EBITDA	3.08	4.12	4.83	4.33	4.31	3.50
EBITDA/Проценты к уплате	3.51	2.74	2.09	2.40	2.61	3.41
Долг/Собственные средства	0.65	0.97	1.29	1.32	1.38	1.30
Валовая рентабельность	40.9%	40.3%	35.5%	34.5%	32.5%	32.5%
Рентабельность EBITDA	10.7%	13.7%	12.9%	13.6%	11.1%	11.1%

Источник: данные компании, расчеты ОАО АКБ «РОСБАНК»

Необходимо отметить, что программа 2007 года уже полностью обеспечена заключенными договорами и контрактами, программа 2008 года обеспечена на 30%.

Высокая обеспеченность контрактами является результатом усиления ФГУП «ПО «УОМЗ» своих конкурентных преимуществ. Для усиления позиции в этом направлении постоянно снижаются сроки исполнения контрактных обязательств. Завод имеет устойчивый рост спроса на производимую продукцию, что положительно сказывается на увеличении объемов заказов.

В целях дальнейшего укрепления конкурентных позиций и уменьшения сроков исполнения контрактов на предприятии, начиная с 2002 года, проводится реконструкция и расширение производственных мощностей.

К концу 2008 года значительно ослабят долговую нагрузку высокие значения показателя EBITDA. В 2007 году прогнозируемое значение EBITDA увеличится в сравнении с предыдущим периодом на 9.6%, до 430 млн. руб.; коэффициент долг/EBITDA останется на уровне 4.3, покрытие процентных платежей EBITDA немного вырастет до 2.61. В 2008 году значение EBITDA увеличится на 26.7% к уровню 2007 года и составит 545 млн. руб.; коэффициент долг/EBITDA снизится до 3.50, покрытие процентных платежей EBITDA вырастет до 3.41.

Рост собственных средств будет соответствовать росту долговой нагрузки и к концу 2008 года останется на уровне 2006 года – коэффициент Долг/Собственные средства составит 1.30.

Активная инновационная и инвестиционная политика руководства обеспечит постановку и успешное достижение стратегических целей развития бизнеса.

Амбициозный прогноз
роста подтверждается уже
заключенными контрактами:
программа 2007 года
обеспечена на 100%,
2008 – на 30%

Приложение

Таблица 7. Бухгалтерский баланс ФГУП «ПО «УОМЗ», РСБУ, 2003-2006гг., тыс. руб.

	2003	2004	2005	2006
АКТИВЫ	2 577 022	3 201 744	3 882 778	4 624 429
Внеоборотные активы	722 737	887 639	1 008 989	1 178 772
Основные средства	622 588	733 911	782 667	837 854
Незавершенное строительство	81 786	119 231	11 785	39 891
Отложенные налоговые активы	7 423	8 636	13 038	13 292
Долгосрочные фин. Вложения	2 440	1 816	1 816	1 675
Прочие	8 500	24 045	199 683	286 060
Оборотные активы	1 854 285	2 314 106	2 873 789	3 445 657
Запасы	1 067 631	1 520 976	1 493 442	2 076 994
Дебиторская задолженность	624 785	609 605	1 131 927	913 634
в том числе покупатели и заказчики	375 321	471 492	895 851	552 045
авансы выданные	211 914	102 701	113 576	218 603
Краткосрочные финансовые вложения	34 856	500	8 013	164 331
НДС по приобретенным ценностям	29 064	53 760	92 504	87 949
Денежные средства	97 949	129 265	147 903	202 749
Прочие	-	-	-	-
ПАССИВЫ	2 577 022	3 201 744	3 882 778	4 624 429
Капитал и резервы	1 210 473	1 240 520	1 260 217	1 292 174
Уставный капитал	300 000	700 000	700 000	700 000
Добавочный капитал	347 392	-	-	3 000
Нераспределенная прибыль	518 081	435 520	455 217	484 174
Прочие	45 000	105 000	105 000	105 000
Долгосрочные обязательства	504 797	560 569	892 339	1 211 148
Займы и кредиты	420 463	459 443	781 537	1 137 438
Отложенные налоговые обязательства	84 334	101 126	110 802	73 710
Краткосрочные обязательства	861 752	1 400 655	1 730 222	2 121 107
Займы и кредиты	361 996	748 105	842 464	562 487
Кредиторская задолженность	460 231	583 082	826 637	1 514 459
в том числе поставщики и подрядчики	130 783	211 252	248 028	217 436
авансы полученные	158 595	225 782	259 237	1 043 439
Доходы будущих периодов	39 525	69 468	61 121	44 161
Прочие	-	-	-	-

Таблица 8. Отчет о прибылях и убытках ФГУП «ПО «УОМЗ», РСБУ, 2003-2006гг., тыс. руб.

	2003	2004	2005	2006
Выручка	2 372 236	2 134 658	2 613 130	2 885 833
Себестоимость	1 402 211	1 274 753	1 684 382	1 890 470
Валовая прибыль	970 025	859 905	928 748	995 363
Коммерческие расходы	223 986	287 631	292 736	310 089
Управленческие расходы	459 608	485 734	308 474	308 792
Прибыль от продаж	286 431	86 540	327 538	376 482
проценты к получению	67	125	390	317
проценты к уплате	72 311	106 859	160 533	163 363
доходы от участия в других организациях	234	265	160	559
прочие операционные доходы	2 412 091	1 982 573	2 992 908	-
прочие операционные расходы	2 428 543	2 009 372	3 032 330	-
внереализационные доходы	81 963	318 406	204 692	-
внереализационные расходы	159 082	164 377	242 369	-
чрезвычайные доходы	-	-	-	-
чрезвычайные расходы	-	-	-	-
Прочие доходы	-	-	-	3 369 595
Прочие расходы	-	-	-	3 463 177
Прибыль до налогообложения	120 850	107 301	90 456	120 413
отложенные налоговые активы	7 423	1 212	4 402	254
отложенные налоговые обязательства	55 465	45 660	9 677	(37 093)
текущий налог на прибыль	16 832	26 805	63 985	127 303
	13.9%	25.0%	70.7%	105.7%
прочие аналогичные платежи	-	-	-	-
Чистая прибыль	55 976	36 048	21 197	30 457



РОСБАНК

ДЕПАРТАМЕНТ
ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Телефон: +7 (495) 234-0947
Факс: +7 (495) 721-9550
syndication@mx.rosbank.ru
www.rosbank.ru

Директор Департамента
Порхун Алексей
APorkhun@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0974

Управляющий директор
Афонский Михаил
MAfonsky@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0974

Управление рынков капитала

Директор
Балькина Ирина
IBalykina@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0947

Менеджер
Амброжевич Татьяна
TVAmbrozhevich@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 956-6714

Аналитик
Новиков Филипп
FNovikov@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший менеджер
Орешкин Максим
Oreshkin@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Менеджер
Колычев Владимир
VKolychev@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Менеджер
Думнов Алексей
ADumnov@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший Менеджер
Морозов Дмитрий
DMorozov@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5477

Менеджер
Павлова Анна
AVPavlova@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5477

Специалист
Сергеенков Андрей
ASergeenkov@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Настоящий инвестиционный меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с официальными документами, подготавливаемыми Эмитентом в соответствии с законодательством РФ.

Данный инвестиционный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента. Основной целью данного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте, Облигациях и других участниках размещения сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством.

Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением Облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в официальных документах и данном инвестиционном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или участниками размещения.

Инвестиционный меморандум подготовлен на основании информации, предоставленной руководством Эмитента, а также полученной из других источников, надежность которых не вызывает у нас сомнений. Кроме того, после проведения добросовестной проверки, Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в инвестиционном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента. Организаторы не проводили самостоятельной проверки информации и полагаются на заверения Эмитента относительно ее достоверности.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения Облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем инвестиционном меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Организаторам, опираются на информацию, предоставленную им Эмитенту исключительно для использования в настоящем документе. Ни распространение инвестиционного меморандума, ни размещение Облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствие возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты опубликования инвестиционного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в меморандум. Любая информация, предоставленная в связи с размещением Облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в российские ценные бумаги сопряжены со значительным риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем инвестиционном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения Облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми. Организаторы выпуска не принимали и не принимают на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных инвестиционным меморандумом, и не обязуются консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в Облигации относительно изложенной информации.